E-book

Os 3 Pilares Essenciais na Importação de iPhone para revendedores

Exemplo Prático de Cálculo de Custos

Albino Xavier Joaquim

Preço do Produto

O Primeiro Erro Que Destrói Iniciantes na Importação

A maioria das pessoas olha para um iPhone no eBay e pensa:
“Está barato. Vou comprar e vender.”
É exatamente aqui que os problemas começam.

O preço do produto não é apenas “quanto custa o iPhone”.
É o ponto que decide se vais ter lucro ou prejuízo.

Exemplo

Suponhamos que encontras um iPhone por:

- 100 USD

Com o câmbio de:

- 1 USD = 1.150 Kz

O valor real do aparelho em kwanza será:
100 × 1.150 = 115.000 Kz

Muitos iniciantes param aqui.
Mas o erro é pensar que:
“115 mil é o custo do iPhone.”
Não é.

Porque o preço do produto é apenas a BASE do custo total.
Ainda faltam:

- Frete internacional
- Imposto aduaneiro
- Taxas bancárias
- Possíveis perdas cambiais
- Risco de atraso ou defeito

Frete internacional

O Custo Que Muitos Ignoram Até Perderem Dinheiro.

Muitos iniciantes olham apenas para o preço do iPhone e esquecem um detalhe que pode destruir completamente o lucro: O frete internacional.

E o problema é simples:

O frete não gera emoção.
Mas gera impacto direto no teu bolso.

Exemplo

Suponhamos que o frete custa:

- 21 USD

Com o câmbio de:

- 1 USD = 1.150 Kz

- O valor do frete em kwanza será:
  21 × 1.150 = 24.150 Kz

- Agora pensa com atenção:
  24 mil kwanzas não compram o iPhone.

- Não aumentam a capacidade do aparelho.

Não melhoram
a câmera.

Não valorizam o produto no mercado.
Mas mesmo assim, tens de pagar.

Imposto Aduaneiro

Os 16% Que Muitos Fingem Não Ver

Existe um momento em que muitos iniciantes na importação saem do entusiasmo... e entram na realidade.
Esse momento chama-se:
Imposto aduaneiro.

Muita gente calcula:

- preço do iPhone,
- frete,
- possível lucro...

Mas “esquece” o imposto.

O problema?
A alfândega(AGT) não esquece.

Exemplo

Suponhamos que compraste um iPhone por:

- 100 USD

Com o câmbio de:

- 1 USD = 1.150 Kz

O valor do aparelho em kwanza será:
100 × 1.150 = 115.000 Kz

Agora aplicamos o imposto de 16%.

Cálculo:
115.000 × 16% = 18.400 Kz

Ou seja:

Antes mesmo de venderes o iPhone,
já tens mais 18.400 Kz em custos.

Resumo

1

PREÇO DO PRODUTO

O preço do produto é o ponto de partida da importação, mas não deve ser analisado de forma isolada. Um iPhone barato nem sempre significa uma boa oportunidade. O importador inteligente avalia qualidade, margem de lucro, procura no mercado e todos os custos envolvidos antes de comprar.

2

FRETE INTERNACIONAL

O frete internacional faz parte do custo real do produto e pode reduzir significativamente o lucro quando é ignorado. Muitos iniciantes focam apenas no preço do aparelho e esquecem que o transporte também precisa ser pago. Quem não calcula corretamente o frete perde controlo sobre o lucro do negócio.

3

IMPOSTO NA AGT

O imposto aduaneiro é um custo obrigatório e precisa ser incluído no cálculo final da importação. Ignorar esse valor leva muitos iniciantes a vender sem margem de lucro. Um importador organizado entende que imposto não é surpresa, mas parte estratégica do negócio.

PEGA DICA

1

Preço do Produto

O Que Os Iniciantes Não Entendem

Um iPhone barato pode ser:

- bloqueado,
- com bateria fraca,
- recondicionado,
- sem peças originais,
- ou até sem margem de revenda em Angola.

Preço baixo não significa oportunidade.

Muitas vezes significa problema escondido.

O Importador Inteligente Faz Outra Pergunta

Em vez de perguntar:

“Quanto custa?”

Ele pergunta:

“Quanto sobra depois de todos os custos?”

Essa é a diferença entre:

- alguém que apenas compra,
- e
- alguém que constrói um negócio lucrativo.

Regra Fundamental

Nunca compres um iPhone apenas porque parece barato.

Compra apenas quando:

- o preço permite lucro,
- existe procura no mercado,
- e a margem continua forte mesmo depois dos custos.

Porque no fim:

O lucro não está na compra barata.

Está na compra estratégica.

2

Frete internacional

O Erro Dos Iniciantes

A maioria calcula assim:

“Comprei por 100 dólares e vou vender caro.”

Errado.

Porque o cliente em Angola não quer saber quanto pagaste de frete.

Ele só olha para o preço final.

E é aqui que muitos quebram:

- subestimam o frete,
- colocam preço baixo demais,
- vendem sem margem,
- e ficam presos a trabalhar sem lucro.

O Frete Pode Matar Um Negócio

Um frete mal calculado:

- reduz drasticamente a margem,
- aumenta o risco,
- e pode transformar uma “boa compra” num prejuízo escondido.

Principalmente quando:

- o dólar sobe,
- o peso da encomenda aumenta,
- ou surgem taxas extras inesperadas.

O Importador Inteligente Entende Isto

O frete não é um detalhe.

É parte do custo do produto.

Se ignoras o frete:

- não sabes o custo real,
- não sabes o lucro real,
- e não controlas o negócio.

Regra Fundamental

Nunca calcules lucro antes de incluir:

- frete,
- taxas,
- imposto,
- e comissão bancária.

Porque na importação:

Quem ignora pequenos custos acaba com grandes prejuízos.

O frete parece pequeno...

até começar a consumir todo o teu lucro.

3 Imposto

O Erro Que Afunda Iniciantes

Muitos fazem isto:

"Vou ignorar o imposto para conseguir vender mais barato."

Isso não é estratégia.

É desespero financeiro.

Porque mais cedo ou mais tarde:

- a margem desaparece,
- o capital acaba,
- e o negócio trava.

O Que O Imposto Realmente Significa

O imposto não é apenas uma taxa.

É uma barreira de entrada.

Quem não sabe calcular imposto:

- não sabe calcular lucro,
- não sabe definir preço,
- e não consegue crescer de forma sustentável.

O Importador Inteligente Faz O Contrário

Ele aceita o imposto como parte do jogo.

E organiza o negócio para:

- proteger a margem,
- manter caixa,
- e continuar a importar sem sufoco financeiro.

Regra Fundamental

Nunca vendas um produto sem incluir:

- imposto,
- frete,
- comissão bancária,
- e margem de segurança.

Porque na importação:

O lucro verdadeiro começa depois de todos os custos pagos.

Antes disso...

é apenas ilusão.

Obrigado!

@AlbinoXavierJoaquim
@PerfectWork

FOLLOW US